

УДК 334.735

**Е. Е. Нилова** (lenanilova13@mail.ru),  
аспирант*Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации  
г. Гомель, Республика Беларусь*

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОМЕЛЬСКОГО РАЙПО

В статье рассматриваются проблемы оценки и эффективного использования экономического потенциала потребительской кооперации Республики Беларусь. Рассмотрены различные подходы к определению «потенциал». Выделяются следующие компоненты экономического потенциала: рыночный потенциал, производственно-экономический потенциал и финансово-инвестиционный потенциал.

The article deals with the problems of assessing and effective using of economic potential of consumer cooperatives of the Republic of Belarus. Different interpretations of the term “potential” and its main structural parts are given.

Проблемы оценки и эффективного использования финансово-экономического потенциала для организаций потребительской кооперации представляются важными и актуальными по ряду причин. Во-первых, торговля как одна из важных составляющих работы потребительской кооперации является динамично развивающейся отраслью народного хозяйства со сложными внутренними и внешними связями. Следует отметить быстро меняющуюся социально-экономическую среду, потребности и пожелания покупателей и потребителей. Во-вторых, ситуация в мировой экономической системе, частью которой является Республика Беларусь, во многом обусловлена ростом интеграционных процессов, что привело к эффекту «стирания» границ, обострению конкурентных отношений в приходе на белорусский рынок российских и западных торговых компаний. В-третьих, усложнение процессов товарного обращения, ускорение научно-технического прогресса требуют наличия в организациях потребительской кооперации высококвалифицированных специалистов, подготовка которых в значительной степени определяет эффективность использования системы имеющихся ресурсов. В-четвертых, управление ростом экономического потенциала организации усилит его позиции в конкурентной борьбе.

Согласно определению, приведенному в Большой Советской Энциклопедии, в общем виде «потенциал», без определения его видов, представляет собой совокупность средств, запасов, источников, имеющихся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения цели. Иногда термин «потенциал» трактуется как «возможности» или «способность», но в каждый определенный момент времени можно обозначить совокупность средств, определяющих данную способность [1].

В словаре русского языка С. И. Ожегова [2], словаре современного русского литературного языка К. А. Тимофеева, в российском энциклопедическом словаре А. М. Прохорова встречается еще одно определение потенциала как величины, характеризующей широкий класс силовых полей в данной точке, открывающее целый ряд понятий в физике, химии, математике [3].

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал», приведенная в Большой Советской Энциклопедии, позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Это толкование включает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность их использования.

Вопросами исследования экономического потенциала занимались А. А. Акаев, М. И. Баканов, А. А. Ветров, Г. Н. Гогина, А. А. Пшеничников, Л. С. Сосненко, П. П. Табурчак, А. Д. Шеремет. Проблематику ресурсного, производственного и торгового потенциала исследовали А. И. Анчишкин, Р. П. Валевиц, И. П. Дежкина, Р. И. Евич, Р. Ш. Зиятдинов, Е. М. Карпенко, Л. И. Кравченко, В. С. Лосев, П. В. Петров, М. Ю. Резепов, Б. И. Смагин, Д. А. Черников и др.

Изучив и проанализировав разные подходы к определению «экономический потенциал», автором дано следующее определение экономического потенциала: «Экономический потенциал хозяйствующего субъекта есть интегральная оценка потенциальных возможностей, заключенных в ресурсном потенциале, и реализации их для достижения экономического эффекта».

Выделяются следующие компоненты экономического потенциала организации: *рыночный потенциал*, включающий оценку маркетинговой деятельности; *производственно-экономический потенциал*, состоящий из показателей торговой (производственной) деятельности, материальной и кадровой составляющей; *финансово-инвестиционный потенциал* [4]. Данный подход позволяет представить взаимосвязь ресурсов и возможностей на каждом этапе кругооборота капитала и тем

самым охватить весь финансово-хозяйственный цикл организации. Все составляющие потенциала организации образуют совокупный экономический потенциал организации. Эффективная реализация общего (совокупного) потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и их взаимодействия. Именно сбалансированность частей совокупного потенциала является основным условием полной его реализации, так как отставание одной из них выступает сдерживающим фактором для других.

Финансово-инвестиционный потенциал организации (ФИПО) – это отношения, возникающие у организации по поводу достижения максимально возможного финансового результата и обеспечения расширенного воспроизводства путем создания финансовых ресурсов, привлечения их извне, использования имеющихся финансовых ресурсов.

Для оценки финансового состояния организации используются показатели и их нормативные значения, которые рекомендуются Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 г. № 140/206 и постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» [5].

Исходные данные для расчета показателей оценки ФИПО Гомельского райпо за 2010–2011 гг. приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета показателей, используемых для оценки ФИПО, Гомельского райпо за 2010–2011 гг., млн р.

Показатели	Годы		Отклонение (+; –)	Темп роста, %
	2010	2011		
Собственный капитал	13 325,0	25 649,0	12 324,0	192,5
Показатели	Годы		Отклонение (+; –)	Темп роста, %
	2010	2011		
Заемные и привлеченные источники финансирования, всего	16 887,0	22 216,0	5 329,0	131,6
В том числе:				
долгосрочные обязательства	3 665,0	3 050,0	–615,0	83,2
краткосрочные обязательства	13 222,0	19 166,0	5 944,0	145,0
Итог бухгалтерского баланса	30 212,0	47 865,0	17 653,0	158,4
Долгосрочные активы	16 854,0	25 755,0	8 901,0	152,8
Краткосрочные активы, всего	13 358,0	22 110,0	8 752,0	165,5
В том числе:				
денежные средства и их эквиваленты	569,0	1 847,0	1 278,0	324,6 (в 3,2 раза)
краткосрочные финансовые вложения	4,0	4,0	–	100,0
краткосрочная дебиторская задолженность	2 518,0	3 746,0	1 228,0	148,8
Средняя стоимость активов	27 089,5	39 038,5,0	11 949,0	144,1
Средняя стоимость краткосрочных активов	12 171,5	17 734,0	5 562,5	145,7
Средняя стоимость собственного капитала	11 715,0	19 487,0	7 772,0	166,3
Собственные оборотные средства	136,0	2 944,0	2 808,0	2 164,7 (в 21,6 раза)
Выручка от реализации товаров	98 180,0	159 299,0	61 119,0	162,3
Прибыль от реализации товаров	453,0	4 141,0	3 688,0	914,1 (в 9,1 раза)
Чистая прибыль	508,0	3 574,0	3 066,0	703,5 (в 7 раз)

Методика определения уровня ФИПО включает следующие действия (шаги) [6]:

1. *Оценка ФИПО по финансовым показателям.* На данном шаге проводится анализ основных показателей, характеризующих ликвидность и финансовую устойчивость организации.

Этот вид оценки включает в себя подготовительный и расчетный этапы.

Подготовительный этап предполагает определение набора финансовых показателей, по которым будет производиться оценка, а также определение их пороговых значений в целях отнесения их к тому или иному уровню. На расчетном этапе производится определение значений финансовых показателей организации, характеризующих уровень ФИПО, а затем определяют их уровень в соответствии с исходными данными таблицы 1.

Результаты подготовительного и расчетного этапов для Гомельского райпо за 2011 г. приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты подготовительного и расчетного этапов для Гомельского райпо за 2011 г.

Показатель	Высокий уровень (А)	Средний уровень (В)	Низкий уровень (С)	Для Гомельского райпо	
				значение показателя в 2011 г.	оценка уровня
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\leq 0,4-0,6$	$0,39-0,3$	$0,29-0,26$	0,536	А
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	$> 0,85$	$0,5-0,4$	$< 0,5$	0,464	А
Коэффициент текущей ликвидности (отраслевой норматив для торговли)	$\leq 1,0$	$= 1,0$	$> 1,0$	1,154	А
Коэффициент промежуточной ликвидности (для торговли)	$\leq 0,3$	$0,29-0,2$	$> 0,2$	0,292	В
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\leq 0,2$	$0,1-0,2$	$> 0,09$	0,097	В
Рентабельность всех активов, %	$\leq 1,0$	$0,5-1,0$	$> 0,5$	9,2	А
Рентабельность собственного капитала, %	$\leq 15$	$10-15$	$> 10$	18,3	А
Оборачиваемость активов, раз	$< 1,6$	$1,0-1,6$	$> 1,0$	4,1	А
Оборачиваемость краткосрочных активов, раз	$< 10$	$5-10$	$> 5$	9,0	В
Коэффициент капитализации	$> 1,0$	$0,7-1,0$	$< 1,0$	0,866	В
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (отраслевой норматив для торговли)	$\leq 0,1$	$> 0,1$	$> 0,005$	0,133	А
Доля накопленного капитала, %	$\leq 10$	$5-10$	$> 5$	8,63	В

2. Составление кривой ФИПО по финансовым показателям и определение уровня ФИПО. Для иллюстрации методики рассмотрим оценку ФИПО Гомельского райпо за 2011 г. Результаты сопоставления полученных значений финансовых коэффициентов со шкалой, характеризующей уровни ФИПО, заносятся в таблицу 3. Если соединить отмеченные позиции единой линией, то получается кривая ФИПО, характеризующая его уровень по финансовым показателям. Итоговую оценку уровня ФИПО по финансовым показателям рекомендуется проводить экспертным путем.

Из данных кривой ФИПО следует, что платежеспособность Гомельского райпо и его финансовая устойчивость находятся на приемлемом уровне, хотя отдельные показатели имеют достаточно низкий рейтинг, в частности ликвидность активов организации не является высокой.

Таблица 3 – Кривая ФИПО по финансовым показателям Гомельского райпо в 2011 г.

Показатель	Высокий уровень (А)	Средний уровень (В)	Низкий уровень (С)
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	•		
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	•		
Коэффициент текущей ликвидности (отраслевой норматив для торговли)	•		
Коэффициент промежуточной ликвидности (для торговли)		•	
Коэффициент абсолютной ликвидности		•	
Рентабельность всех активов	•		
Рентабельность собственного капитала	•		
Оборачиваемость активов в раз	•		
Оборачиваемость краткосрочных активов в раз		•	
Коэффициент капитализации		•	
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (отраслевой норматив для торговли)	•		
Доля накопленного капитала		•	

3. *Оценка ФИПО по критерию «наличие эффективной системы управления финансами».* Под эффективной системой управления финансами обычно понимают технологию составления плана работы организации, скоординированного по всем подразделениям или функциям. Этот план базируется на комплексном анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и получении посредством расчета экономических и финансовых индикаторов деятельности организации. Эффективная система управления финансами включает также механизм оперативно-тактического управления, который обеспечивает решение возникающих проблем и достижение заданных целей (объемов производства, прибыли, инвестиций) с минимальными отклонениями (не более 20%).

Данный вид оценки проводится экспертным путем и предполагает отнесение организации к тому или иному уровню ФИПО по следующему принципу:

- высокий уровень ФИПО – наличие в организации системы бюджетного планирования;
- средний уровень ФИПО – наличие в организации системы плановых отчетов;
- низкий уровень ФИПО – наличие в организации системы планирования коэффициентным методом.

Рассматриваемой организации можно присвоить средний уровень ФИПО по критерию «наличие эффективной системы управления финансами», так как она регулярно составляет бизнес-план развития организации, т. е. присутствует система плановых отчетов.

4. *Комплексная оценка ФИПО.* На данном шаге определяется комплексная оценка ФИПО на основе характеристики уровней ФИПО (таблица 4).

Таблица 4 – Характеристика уровней финансово-инвестиционного потенциала организации

Уровень ФИПО	Оценка уровня ФИПО	Краткая характеристика
Высокий	9–10 баллов, оценка «высокая»	Деятельность организации прибыльна, финансовое положение стабильно
Средний	5–8 баллов, оценка «удовлетворительная»	Деятельность организации прибыльна, однако финансовая стабильность во многом зависит от изменений как во внутренней, так и во внешней среде
Низкий	1–4 балла, оценка «неудовлетворительная»	Организация финансово-нестабильна
Очень низкий	0 баллов, оценка «негативная»	Кризисное финансовое состояние, почти банкротство

Данный этап рекомендуется проводить экспертным путем на основании значимости каждой составляющей.

Гомельское райпо не по всем составляющим ФИПО имеет высокие оценки, или некоторые показатели не соответствуют своим нормативным значениям, следовательно, ему можно присвоить средний уровень ФИПО и 6 баллов.

Таким образом, оценка финансового потенциала организации – необходимый этап стратегического анализа и управления, охватывающий все основные внутренние процессы. В результате такого анализа обеспечивается системный взгляд на организацию, который позволит не только выявить все сильные и слабые стороны, но и создать на этой основе комплексный план перспективного развития.

Финансовые трудности субъекта хозяйствования – распространенное явление. Причинами их возникновения прямо или косвенно становятся действия руководства: стратегические промахи и ошибочные решения, связанные с производственным процессом, приводят к финансовым осложнениям, а иногда – к банкротству организации.

Финансовые проблемы являются результатом не одной, а целого комплекса ошибок, последствия которых обнаруживаются не сразу, а спустя определенное время. Первые симптомы возникновения финансовых трудностей можно распознать до того, как они проявятся в полном объеме по некоторым признакам, изменениям финансовых и аналитических показателей.

В целях оздоровления организации или корректировки ситуации собственники организации, акционеры, кредиторы или инвесторы могут воспользоваться моделями, способными с опережением подавать «сигналы тревоги».

## Список литературы

1. **Большая Советская Энциклопедия** : в 30 т. Т 20 / под ред. А. М. Прохорова. – М., 1977. – С. 428.
2. **Ожегов, С. И.** Словарь русского языка: около 53 000 слов / С. И. Ожегов. – 25-е изд. – М. : АЗЪ, 2001. – 763 с.
3. **Российский** энциклопедический словарь : в 2 кн. / под ред. А. М. Прохорова. – М. : Большая рос. энцикл., 2000. – Кн. 2: Н–Я. – 1023 с.
4. **Васильева, Л. С.** Финансовый анализ [Электронный ресурс] : электрон. учеб. курс / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – Электрон. дан. и прогр. – М. : КноРус, 2008. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
5. **Об определении** критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 12 дек. 2011 г. № 1672 // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
6. **Сергеев, И. В.** Экономика организаций (предприятий) [Электронный ресурс] : электрон. учеб. / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – Электрон. дан. и прогр. – М. : КноРус, 2009. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).